

第5章 インドにおける競争環境の変化

著者	加藤 篤史
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
シリーズタイトル	アジ研選書
シリーズ番号	16
雑誌名	インド経済：成長の条件
ページ	151-174
発行年	2009
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00017032

第 5 章

インドにおける競争環境の変化

加藤 篤史



はじめに

本章ではインド経済の成長条件のひとつとして市場での競争環境について概観する。インド国内市場の競争環境は、1991年の経済自由化以前と以後では大きく変化した。近年における経済の高成長は、経済自由化にともなう市場競争の激化を背景としていと考えられる。本章では、経済自由化がもたらした市場環境の変化が、市場のどの側面において競争を激化してきたのか、またどのような懸念があるのかを概観し、市場競争の側面からみたインド経済成長の可能性について考えていきたい。

本章は次のように構成される。第1節では、1991年経済自由化以前にインドの国内市場がおかれていた競争環境について振り返る。第2節では経済自由化後に市場競争が促進された、いくつかの側面を概観する。第3節ではインド経済において、競争に関連するさまざまな規制緩和が企業や産業の生産性を高めてきたことを示すいくつかの実証研究を紹介する。第4節では市場競争の観点から今後のインド経済の成長を制限する要因の可能性について検討する。第5節ではインド政府の競争政策を簡単に振り返るとともに、新しい競争法に期待される役割について考えてみたい。

第1節 経済自由化前の競争環境⁽¹⁾

はじめに1991年以前のインド国内市場における競争環境について簡単に振り返りたい。1947年の独立後、ネルーを中心に構築された経済発展戦略はマハラノビス・モデルに理論的な基礎をおいていた。このモデルは長期的な高い経済成長を実現するために消費財の生産を抑え、生産財の生産を重視するというものである。この計画を実現するための産業に対する具体的な施策は1951年の産業（開発・規制）法（Industries（Development and Regulation）Act）と1956年の産業政策決議（Industrial Policy Resolution）に盛り込まれている。

産業政策決議は国家が基幹産業の開発を担うことを宣言し、その付表では国家の介入の程度によって産業を3つに分類している。第1分類は政府が独占的にその開発を担う分野で17業種が含まれている。第2分類は民間も参入できるが、政府が率先して新しい企業を設立する分野で12業種が含まれる。それ以外の業種は民間企業に任されたが、主要な産業は政府が中心となって開発を進めるという方針が産業政策決議によって決定されたのである。一方、産業（開発・規制）法は民間企業の活動について種々の許認可制度を定めたもので、これによって民間企業は参入、投資、新商品の開発などが自由に行えなくなった。

インド政府による国家主導の開発戦略のもとで次々に公企業が設立され、その数は中央政府だけで240社以上、州政府や地方自治体を含めると1,000以上に上った。公企業が設立された分野は当初から政府が重点をおいた鉄鋼、石炭、石油、化学などの基幹産業の枠を超えて、消費財産業、商業、観光業、金融業などにも拡大していった。表1は中央政府に属する公企業の数を示している。1960年代から70年代にかけて公企業の数が急

表1 中央政府の公企業数

5カ年計画期	第1次 (51-55)	第2次 (56-60)	第3次 (61-65)	第4次 (69-73)	第5次 (74-78)	第6次 (80-84)	第7次 (85-89)	第8次 (93-97)	第9次 (97-99)
中央政府の 公企業数	5	21	47	84	122	179	215	246	242

（出所）Dhingra（2001）のなかのデータより著者作成。

速に増加していった様子を読み取ることができる。

公企業の経営トップには官僚か、政治的に任命された者がつくのが通例であった。これらの経営者は、無難に任期を勤め上げれば、数年で政府機関や別のポストに移る慣習になっており、ドラスティックなリストラを行って生産性を向上させるインセンティブは与えられていなかった。しかも公企業は政府によって優先的に資金、原材料、インフラの便宜を割り当てられていた。さらに公企業の属する産業の多くは、新規参入が制限されており、外資の参入も困難であった。このため、公企業の経営者には競争圧力は働かず、生産性を向上させるインセンティブは低かった。さらに主要な商業銀行は1969年に14行が、1981年に6行が国有化され、政府の指示にもとづいて財務状況の悪化した公企業に貸付が行われてきたので、金融市場からの経営者の規律づけはうまく機能しなかったと考えられる。結果として公企業では過剰な雇用、非効率な経営、低い資本収益率などが広く観察され、多くが巨額の赤字を計上し、それが政府予算によって補填されてきた。

一方、インドでは民間企業についても幅広い規制の網が張られた。これは現実の経済を経済計画の目標に近づけるように、投資や資源配分を規制するためであった。1951年の産業（開発・規制）法は指定された業種において一定規模以上のすべての企業の登録を義務づけ、新規参入、新商品開発、生産施設の拡張などに政府の許可が必要であることを定めた。1947、55年の資本発行統制法によって証券を発行して資金調達する企業は事前に政府の承認が必要となり、1956年の会社法では年次報告書に、許可生産能力、設置生産能力、現実の生産水準について報告すべき義務を課した。これら一連の法規は民間企業が参入や投資を自由に行うことができなくなることを意味していた。また、インド政府は1955年の重要物資法（Essential Commodities Act）によって、鉄鋼、石炭、肥料などの重要物資について価格や分配などを統制し、さらに大企業や支配的企業については、1969年の独占・制限的取引慣行法（Monopolies and Restrictive Trade Practices Act、以下MRTP法と表記）によって、その活動をいっそう厳しく制限したのである。こうしてインドでは民間企業は幾層もの規

制に縛られ、経営者による生産性向上の努力のインセンティブを著しく低下させてきたと考えられる。

市場競争の観点からさらに悪いことに、インド政府は国内企業を保護するため輸入代替工業化政策を推進した。すなわち、高関税と数量制限によって輸入制限を行い、外国為替取引も制限した。そして、輸入ライセンス制度を敷いて、重要性の原則、国産品入手可能性の原則に照らしてみても適合した物資が、輸入許可証が得られた場合にだけ輸入できるようにした。さらに、指定された物資の輸入は政府系貿易機関を通じて独占的に行い、その額は全輸入額の5分の2から5分の3を占めた。輸入許可証を得なければ輸入が行えなかったが、輸入許可申請の手続きは煩雑で時間がかかり、官僚による裁量の余地を残していた。こうした状況は企業家が考えた企業戦略を実行する際のコストを増大させ、努力のインセンティブを損なうものであった。そればかりか、このような輸入ライセンス制度や、上で述べた産業における諸々の許認可制度のもとでは、官僚や政治家に対する賄賂が蔓延し、経営者は生産性向上という経済にとって望ましい努力ではなく、許認可獲得のために努力を払わなければならなかった。

一方、インド政府は雇用の確保と社会的公正という観点から、小規模企業には手厚い保護を与えた。たとえば、小規模企業はインフラストラクチャの便宜を優先的に受けられたり、州金融公社やインド産業開発銀行から優遇融資を受けることができた。また小規模企業は産業（開発・規制）法、会社法の適用を免除されたため、活動の自由度は大規模・中規模企業に比べ高かった。政府調達においても小規模企業から優先的に調達することが決められた。このため、小規模企業は成長して大・中規模企業になると、かえってさまざまな規制を課されるとともに、有利な条件を失うため、生産性を高めることができたとしても規模を拡大しない場合も多く、経済全体の生産性向上の芽を摘み取ってしまった可能性がある。

以上みてきたように、インド政府による企業活動に関するさまざまな規制は企業家による生産性向上の努力のインセンティブを多方面から何重にも抑圧してきたため、インド企業の生産性の成長は停滞した。

インド国内でも規制措置の弊害についての認識が強まり、1970年代半

により徐々に規制緩和が図られていった。たとえば、いくつかの産業においては生産能力の拡張が容易になった。また許認可の対象となる基準が狭められ、より多くの中小企業が規制の適用を受けずに済むようになり、それ以外の企業も一定の要件を満たせば許認可制度の対象から外された。1980 年以降、産業政策においてさらに自由化が進展した。生産能力の拡張もいっそう容易になるとともに、新製品の販売も容易になった。また独占企業・支配的企業や外資系企業が参入できる産業が増加した。80 年代前半には貿易の自由化も進み、輸入数量制限を受けない品目の増加や輸入許可手続きが簡素化された。また政府系貿易機関を通して輸入しなければならない品目数も減った。ただしこれらの規制緩和はまだ不十分であり、伊藤・絵所 [1995] は、「…これらの大胆な諸措置も統制主義的な経済システムの原理的な放棄にはつながらず、その範囲内での一定の弾力化を図ったものだった。」と評価している。

1947 年の独立以後 1991 年までのインド経済は、誤解を恐れずに一言でまとめれば政府主導の準計画経済であった。企業活動は広範に政府の統制下におかれ、企業間の公正な競争が自由に行われる余地は小さかった。第一に、ある市場に高い利益を上げる可能性が存在したとしても自由に参入することができなかった。そのため、既存企業は新規参入からの脅威にさらされることなく利益を実現できるので、価値生産の生産性を高める企業努力を怠る。第二に、ライセンスの獲得が多くの重要な産業で利益を得るための重要な手段となるために、企業家は価値生産の生産性を高めることよりも、政治家や役人とのコネクションを固めることに努力を振り向けることになる。第三に、多くの重要な産業で公企業が大きな市場シェアを握り、それらの公企業は政府から赤字を補填されていたために、民間企業が競争優位を実現することが難しかった。また、公企業のトップは政府から政治的に指名された者がつくことが多いため、企業活動の効率性を高めるインセンティブが低かった。第四に、中小企業の保護のために、中小企業は大企業よりも大きな企業活動の自由度と優遇待遇を受けてきた。このため、生産性向上によって企業規模を拡大できる可能性があっても、中小企業優遇枠に該当するために企業が敷居を超えて拡大することを避け

たり、複数のグループ企業が同じ製品市場に存在する状況を作り出していた。最後に、国内市場で高い利益が見込まれる市場が存在しても、輸入や直接投資が政策によって制限されていたために、国内の既存企業は外国企業との激しい競争にさらされることがなかった。こうして、1991年以前のインド国内市場では、公正な市場競争が経済成長を促進する要因として十分に機能する余地は小さかったのである。この状況は1991年以降の経済自由化によって劇的といってよいほど変貌した。

第2節 競争の現況

徐々に進行してきた経済自由化の流れは1991年7月、深刻な政治・経済危機をきっかけに大きく進展した。1991年以降の経済自由化は広範にわたり、現在に至るまで自由化の流れは緩急をとめないながらも続いている。市場競争の観点からみて最も重要な政策の転換を簡単に振り返ってみよう。

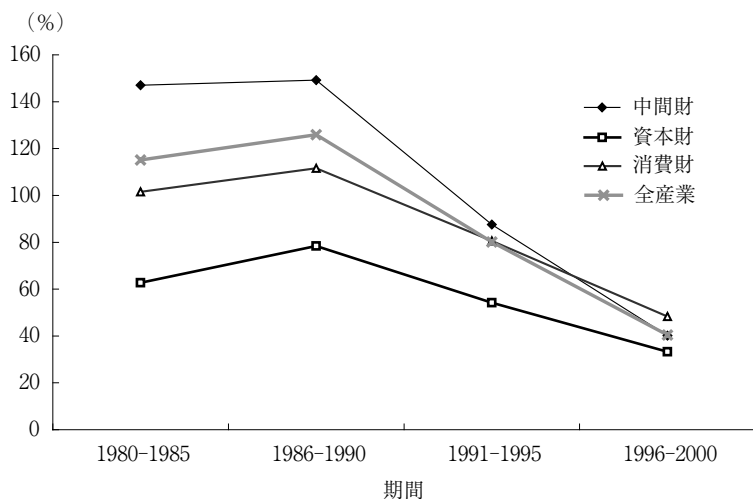
第一に、多くの産業において民間企業の参入が自由になった。1956年の産業政策決議で政府が独占的に活動を行うことになった17業種のうち8業種を除いて民間企業の参入が新たに認められることになり、ほとんどの産業で民間企業が自由に企業活動を行うことができるようになった。現在では、政府が独占的に活動を行う業種は原子力、原子力関連、鉄道の3業種のみ限定されている。実質的に産業レベルでの参入制限はなくなったといってよい。

第二に、産業許認可制度が大幅に緩和された。18業種（のち15業種）を除いて登録の必要はなくなり、既存設備の拡張は認可が不要となった。現在までにさらに規制は緩和され、アルコールの醸造および流通、タバコの生産、宇宙・航空および防衛装備の生産、産業用爆発物、危険な化学品、医薬品の6産業のみに規制が残されている（内川 [2006]）。また、企業が行う活動に関して政府の許認可を受けなければならない項目が大幅に減少した。MRTP法による大企業・支配的企業に対する新規参入、生産規模の

変更などについての事前認可の必要も廃止された。さらに1993年には工場立地や、資本財輸入の規制も大幅に緩和された。企業活動について、現在でも土地使用の制限、環境基準の遵守などいくつかの規制について許認可を得なければならないが、大幅な自由化が実現したことは確かであろう。

第三に、貿易政策も輸入代替工業化政策から自由化へ向けて大きく転換が図られた。ライセンス制度は緩和され、輸入自由化品目の数が増加し、輸入を行う業者の要件も弱められた。輸入関税率は多くの品目で引き下げられ貿易の自由化が進展した。図1はDas [2003a] のデータにもとづいて、消費財、中間財、資本財の有効保護率⁽²⁾の平均値の変化を図示したものである。1991年以降すべての財において有効保護率が大幅に低下していることがわかる。全産業の平均有効保護率は、1980～85年期から1986～90年期には、115.11%から125.93%へと上昇したのに対して、1991～95年期には80.18%へと大幅に低下し、さらに1996～2000年期には40.43%へと一貫して消費財や中間財に比べて低かったことがこの図から読み取れる。

図1 平均有効保護率

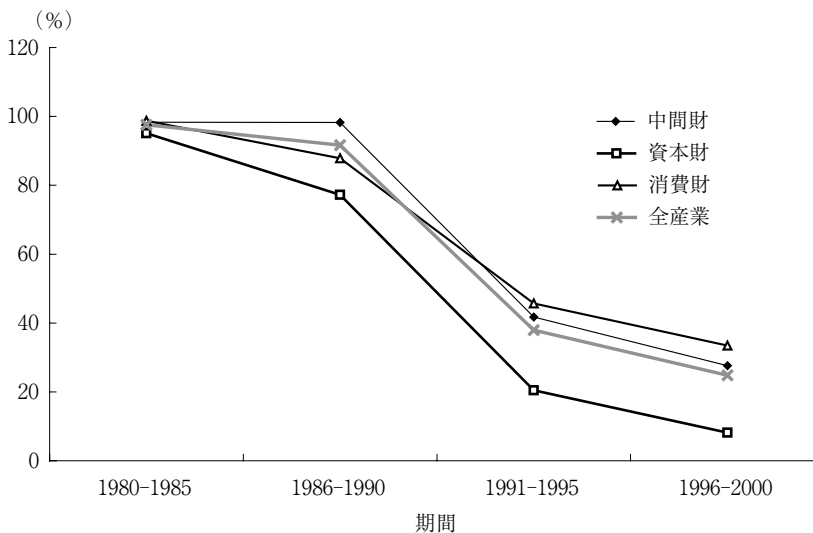


(出所) Das (2003a) のデータをもとに著者が作成。

つぎの図2は同じくDas [2003a] のデータにもとづいて Import Coverage Ratio⁽³⁾ の推移を示している。91年以前においてはほとんどの財が何らかの輸入制限の対象になっていたのに対して、経済自由化後に保護の程度が大きく低下していることがわかる。

第四に、外国企業の直接投資に対する制限も大幅に緩和されてきている。1991年には、外資出資比率も35業種で51%まで自動認可されることになった。現在では、小売業（ただし単一ブランドの小売は除く）、原子力、宝くじ、ギャンブルのみ外資による投資が全面的に禁止されている。また、銀行（74%）、保険（26%）、放送（たとえば、ケーブルテレビでは49%）、新聞（26%）、防衛（26%）などいくつかの産業では外資の投資制限が残されているが、その制限は徐々に緩和されてきている。最近では、銀行部門での100%の投資自由化が視野に入ってきている。現在は国内に膨大な数の零細事業者が存在する小売業への外資参入の可能性も議論されている。

図2 Import Coverage Ratio



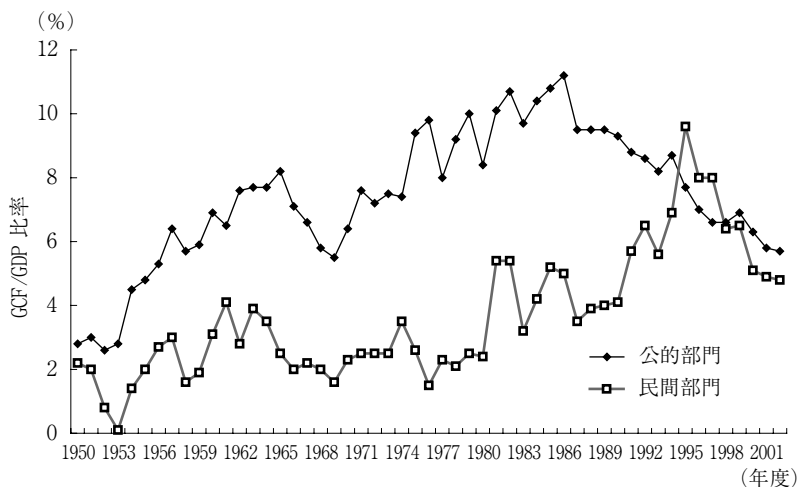
(出所) Das (2003a) のデータをもとに著者が作成。

第五に、公企業については、経営の効率化を図るため民営化や赤字公企業の閉鎖が真剣に議論され、公企業の株式の売却は、政府の計画どおりにはいかないが、徐々に進んできている。

これらの経済自由化政策が国内市場の競争にもたらしたインパクトは甚大なものであった。第一に、企業の参入や活動の自由化は利益を追求する企業家のエネルギーを解放した。図3は、国内総生産（Gross Domestic Product: GDP）に占める公的部門と民間部門の粗資本形成（Gross Capital Formation: GCF）の割合を示したものである。1990年代以前においては公的部門の投資比率が民間部門の投資比率を大きく上回っているが、1991年以降民間部門が急速にその比率を高めるとともに、公的部門が比率を落とし、ほぼ同水準となっている。これは、1991年以降に許認可制度によって制限されていた多くの産業へ、民間企業による新規参入が相次いだものであると考えられる。

第二に、MRTP法によって大企業は生産規模の拡張が制限されていたが、経済自由化により制限が外されたために競争力のある企業は自由化以

図3 粗資本形成の国内総生産に対する比率（％）



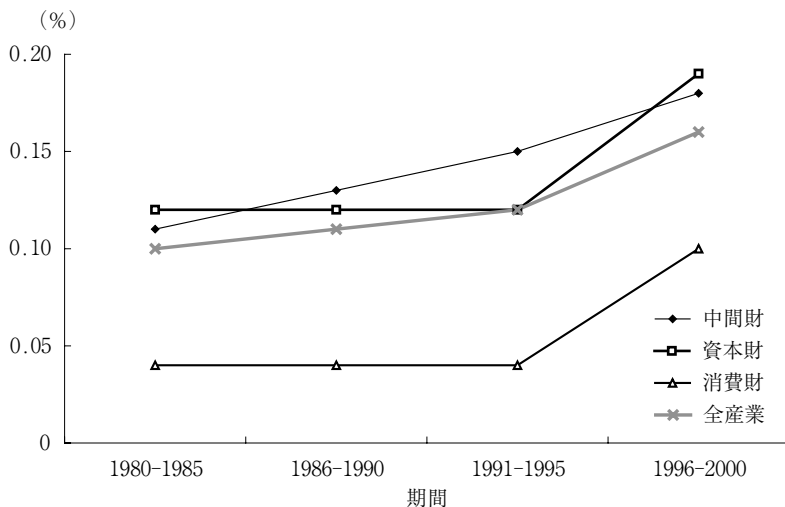
（出所） National Accounts Statistics をもとに著者が作成。

前よりも自由に新製品の投入や生産規模の拡大のための投資や資金調達を行えるようになった。また中小企業の優遇も徐々に減少してきたため、財閥が同じ製品市場に存在する類似の企業を合併させて生産効率を高める動きもみられる。Agarwal [2005] によれば、1986 年度から 1990 年度の 5 年間に起きた合併のうち同じビジネスグループ内の企業間によるものが 17%，同じ製品を供給する企業間によるものが 38%であったのに対して、1992 年度から 1996 年度の 5 年間には前者のタイプの合併が 63%，後者のタイプの合併が 53%となっている。

第三に、貿易自由化や直接投資規制の緩和によって、利益の高い国内市場での外国企業のプレゼンスが高まってきた。図 4 は、消費財，中間財，資本財の市場における輸入浸透度（Import Penetration Ratio）⁽⁴⁾ の推移を示している。この図から 1991 年以降に輸入浸透度が高まっている様子がみとれる。

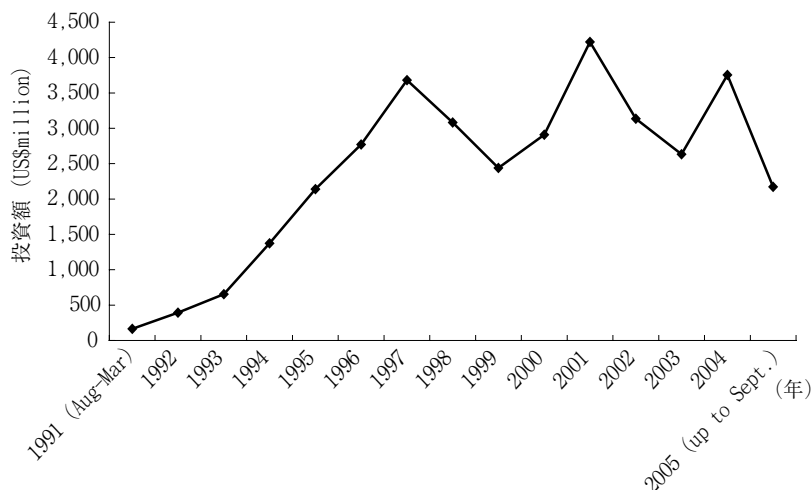
図 5 はインドへの海外直接投資額をドルで示したものである。図 5 から 1991 年の経済自由化後に海外直接投資額が急速に伸びてきたことがわかる。

図 4 輸入浸透度



(出所) Das (2003a) のデータをもとに著者が作成。

図5 海外直接投資額 (US\$million)



(出所) Ministry of Commerce & Industry のウェブサイト (<http://dipp.nic.in/>) から入手したデータをもとに著者が作成。

外国企業との競争はそれ自体が企業間の競争を激化させるだけでなく、国内市場での共謀の可能性を低める効果をもつ。たとえば、国内企業がカルテルを形成して製品の高価格を維持しようとするれば、海外から安価な製品を輸入しようとする買い手が現れるからである。このような傾向は、とくに企業によって大量に購入される中間財において顕著である。

第四に、政府が公企業の効率化を促進する立場が徐々に強まってきたために、公企業の生産性の上昇も実現されつつある。現在の UPA (United Progressive Alliance) 政権は国家共通最低綱領 (National Common Minimum Program) のひとつとして、慢性的に損失を出している公企業は民営化するか、閉鎖するという立場を表明しており、公企業の存在もかつてのように磐石ではなくなっている。また、公企業だけに制限されてきた市場に民間企業や外資系企業が参入してきたために、公企業も競争にさらされ効率化への圧力が高まっている。このような圧力が功を奏してか、いくつかの国営企業がコストダウンや利益率の向上に成功している。

第五に、経済自由化は政治家や役人の裁量権を大幅に縮小して、ビジネスにおいて政治的なコネクションが果たす役割が大幅に縮小した。このため、企業家は政治的なコネクションの形成や維持に注ぐ努力を減少させ、顧客価値の向上により多くの努力を振り向けることができるようになったと考えられる。政治的なコネクションをもつ企業ではなく、競争優位をもつ企業が市場で大きなシェアを獲得することができる状況となっている。

以上みてきたように、インド国内では多くの市場においておおむね公正な競争を促進する環境が整ってきているといえよう。

第3節 競争の効果

インドの企業または産業の生産性の決定要因に関しては多数の既存の実証研究がある。そのなかでも、規制緩和によって企業や産業の生産性が向上しているかどうかという問いは、インドの研究者の間でも注目を集めてきた。Ahluwalia [1991] は、70年代に比べ80年代に全要素生産性 (Total Factor Productivity: TFP) の上昇がみられるとし、これを規制緩和の効果としている。しかし、Balakrishnan and Pushpangadan [1994] は、Single DeflationとDouble Deflationというデータの計算方法の違いによって結果は異なることを示し、Double Deflationを用いると80年代のTFPの上昇率は70年代よりも低くなっているとして、Ahluwaliaの主張はまだ確定的ではないと主張した⁽⁵⁾。その後多くの議論がなされてきたが、この議論にはまだ決着がついていない。

一方、1991年以降の経済自由化の効果についても多くの研究がある。Srivastava [2000] は、企業データを用いて1990年代に生産性の成長率が低下したことを示し、その原因を不十分な規制緩和に求めている。Balakrishnan et al. [2000] は、1991/92年以降の大規模な規制緩和の時期に全要素生産性の成長率が低下したという統計的結果を得ている。また、Das [2003b] は1980年代に比べ1990年代において、多くの3桁レベルの産業において生産性の成長率が低かったことを示した。Goldar [2004]

も 1991 年以降に全要素生産性の成長率が低下したことを統計的に確認した。このように、1991 年の自由化以降に生産性の成長率が低下したことは、研究者の間ではほぼコンセンサスを得ている。

けれども経済自由化は広範な施策を含むものであり、個別の施策の効果についても検証する必要がある。1991 年以來とられた個別の規制緩和措置のなかでは、貿易政策の自由化の効果は最も集中して検証されてきた⁽⁶⁾。Krishna and Mitra [1998] は、1991 年の貿易自由化の影響で競争の程度は増加し、生産性の上昇率が高まったと結論づけている。Chand and Sen [2002] は保護の程度が高まると生産性の成長率を低下させるという推計結果を得た。Topalova [2004] は、貿易保護の低下が企業の生産性の水準と成長率の両方を高めることを示している。また、Das [2003b] は、中間財や消費財に比較して資本財の輸入制限がより緩和されたことで、資本財部門において生産性の高い成長を引き起こしたと主張している。一方で、Balakrishnan et al. [2000] は 1991 年以降の貿易自由化の時期に関税率の低下によって、いくつかの産業の生産性の成長率が低下したという結果を得ている。

1991 年以降には海外直接投資の制限も大幅に緩和され、海外直接投資が生産性に与える効果についても多くの実証研究が行われてきた。たとえば、Goldar et al. [2004] は、1990 年代にインドのエンジニアリング産業では、外資系企業が国内企業より高い技術効率をもっていること、しかし国内企業も輸入投入財にアクセスしやすくなったことと外資系企業からのスピルオーバーによって外資系企業に追いついていることを示している。Banga [2003] は、日本の海外直接投資が全要素生産性の成長率に正の効果をもつが、アメリカからの海外直接投資はそのような効果をもたないことを示した。

海外直接投資に関しては、生産性以外のパフォーマンス指標を用いた研究も多くある。Sarkar and Sarkar [2000] は外国人による所有が企業価値に明らかな正の効果をもつという結果を得た。Chhibber and Majumdar [1999] は、所有比率が高い（彼らの定式化では 51% 以上）時だけ、外国人による所有は売上高収益率や資本収益率に有意な正の効果をもつとして

いる。また、Ramaswamy and Li [2001] は、外国人が所有比率と取締役会での影響力の観点からみて十分大きければ、経営者は関連の薄い事業への多角化を控える傾向をもつことを示した。このように海外直接投資は条件さえ満たせばプラスの効果をもち得ることを既存研究は示しているといえよう。

しかし、本章の中心テーマである市場競争が生産性に与える効果については、1991年の経済自由化以前の経済について行った Goldar [1986a, 1986b]の研究以外に、厳密な実証研究が皆無である。1991年以降の市場競争の激化については多くの叙述的な記述はなされてきたが、データにもとづいた実証研究は行われてこなかった。経済自由化の背景に市場競争によって企業と産業の成長を促進するという政府の意図があったにもかかわらず、市場競争が生産性に貢献したか否かに関して厳密な実証分析が行われてこなかったのは奇異でさえある。

そのため、著者は市場競争の程度が企業の生産性に与える効果について推計を行った (Kato [2005])。1991年度から2001年度の期間に関して、8つの製造業部門（化学、プラスチック・ゴム、非金属製品、金属製品、非電気機械、電気機械、電子、輸送機器）の企業データを用いて、競争の程度を表す変数が全要素生産性に与える効果を推計した⁽⁷⁾。パネルデータ分析によって、各企業が製品市場に占めるシェアが小さいほど全要素生産性の成長率が高くなること、またその効果は製品市場の集中度（ハーフィンダール指数）が小さいほど高くなるという結果を得た。この推計結果は市場においてシェアの小さい企業ほど競争の脅威にさらされているために生産性を高める努力を行うこと、また市場の寡占化が進んでおらず一部企業が優位性を確立していない市場ほど、企業は生産性向上のための努力を高めることを示唆していると解釈できる。Kato [2005]の結果は、新規参入や企業活動の自由度を高めた1991年以降の経済自由化が、インド製造業部門における競争を激化させ、生産性の向上にプラスの効果を与える可能性を示している。

以上の実証研究結果は、経済自由化後に産業全体としてはTFP成長率の低下傾向がみられるが、貿易・海外直接投資規制の緩和や参入・拡張な

どの企業活動の自由化など、個別の自由化措置が生産性の向上にプラスの効果をもたらしていることを示唆している。

第4節 競争に関する懸念

本章ではこれまでインドでは公正な競争が多く市場に広がっており、また企業や産業の生産性の向上につながっている可能性を述べてきたが、一方で競争に対するいくつかの懸念も存在する。第一に、いくつかの市場で寡占化の傾向がみられる。大企業・支配的企業に対する規制緩和によって寡占化が進み、一部企業の市場支配力が高まり、逆に X 非効率 (X-inefficiency) ⁽⁸⁾ が生じて生産性が低くなっている可能性もある。Centre for Monitoring Indian Economy (以下、CMIE と表記) は毎年 250 から 350 程度の主要な製品 (中間財、資本財を含む) の市場におけるハーフィンダール指数 (以下、HHI) を計算して公表している ⁽⁹⁾。HHI のデータを 1992 年度から 2004 年度まで欠損なくとることができる 225 品目について、92 年度から 95 年度を第 1 期、96 年度から 99 年度を第 2 期、2000 年度から 04 年度を第 3 期として、各期の HHI の平均値を計算し、第 1 期から第 3 期への変化を表 2 にまとめた。

経済自由化後の 10 年間に 225 品目中 131 の製品市場で HHI が減少しているが、94 の市場では上昇している。また 225 品目の市場の HHI の平均値は 0.213 から 0.215 へと微増がみられる。ただし、注 (9) で述べたようにここでの HHI は輸入を含んでいない。同じデータベースで 92 年度から 2004 年度まで欠損なく輸入浸透度のデータを得ることのできる 187 品目の市場において、輸入浸透度の平均値は第 1 期の 9.5 から第 3 期の

表 2 第 1 期から第 3 期への HHI 平均値の変化

第 1 期→第 3 期	市場の数	%
↗	94	41.8
↘	131	58.2

(注) ↗ は上昇したことを、↘ は低下したことを表す。

(出所) CMIE 各号より著者作成。

12.04 へと増加しているのです。輸入を勘案すれば国内市場の集中度は若干低下していると推測される。

つぎに表3では、第2期を間に挟んで第1期から第2期と、第2期から第3期への変化を追っている。表3によれば、第2期から第3期にHHIが上昇している市場の数は121(=63+58)で全体の過半数となっていることがわかる。一方で、第1期から第2期にかけて142(=63+79)の市場でHHIは低下していることがわかる。これらの数値より経済自由化後にいくつかの市場では新規参入や企業活動の活発化によって集中度が低下したが、次第に競争力の低い企業が淘汰され徐々に集中度が高まっている市場が現れている様子がうかがわれる。たとえば、ポータブル発電機の市場ではトップのHonda Siel Power Products社が83.11%のシェアをもち、2位のBirla Power Solutions社と2社で市場を占有している。また、中・大型商用車の市場では、1位のTata Motors社が69.51%、2位のAshok Leyland社と合わせてほぼ100%のシェアを2社で占めている。そのほかにも1社が非常に大きなシェアをもつ市場も存在する。たとえば、タバコではITC社が81.46%、ワッフル・ポテトチップスほかの市場ではFrito Lay社が78.54%、ソース・ケチャップ・ジャムの市場ではHindustan Lever社が64.99%など、いくつかの市場ではかなりの寡占化が進んでいる。ただし、これらの数値はCMIEが選択した品目の市場についてのデータにもとづいていること、また各製品の売上の規模が大きく異なることなどから、インド経済全体をみるうえで一般化には注意を要する。

第二に、若干のカルテルの懸念が存在する。真実のほどは明らかではないが、セメント、大型車用のタイヤ、一部地域での陸上輸送サービスなど

表3 第1期から第2期および第2期から第3期へのHHI 平均値の変化

第1期→第2期	第2期→第3期	市場の数	%
↘	↘	79	35.1
↘	↗	63	28.0
↗	↘	25	11.1
↗	↗	58	25.8

(注) ↗は上昇したことを、↘は低下したことを表す。

(出所) CMIE 各号より著者作成。

でカルテルの存在が疑われている。また経済成長への期待感の加熱によって過剰投資が引き起こされれば、将来成長が失速した時にカルテル形成の可能性を高める。

第三に、公企業の民営化の遅れがみられる。国民会議派が率いる現在のUPA 政権では閣外協力している左翼政党によって、しばしば国営企業の民営化計画は反対を受け、政府の予定通りに進めることができない。州政府の管轄のものも含めて公企業は、工業部門だけで数百万の労働者を抱えており、強力な労働組合、政治家、官僚の抵抗に直面している。

第四に、労働に関する自由度の制限がある。企業の直面する環境は刻々と変化しており、経営者は柔軟に企業戦略を変更していかなければならない。それに合わせて企業が必要とする人員も変化するために、企業が競争を戦っていくためには雇用に関する柔軟性が必要である。しかし、インドの労働規制は労働者の解雇を困難にしている。とくに労働争議法(Industrial Disputes Act, 1947)は100人以上雇用する事業所が解雇やレイオフおよび事業所の閉鎖について政府の許可を得ることを義務づけている。このような労働移動を困難にする規制は競争が企業の生産性を高める方策を狭めるだけでなく、企業が採用に慎重になり逆に雇用が増加しない一因ともなっている(太田 [2006])。

第五に、いくつかの政治的裁量が働く余地が残されている。たとえば、一部の州・地域においては、州政府の開発公社が提供する工業団地の区画分譲に際して、役人の裁量が働く可能性がある。現状では、工業団地開発のための用地買収には、いくつもの法的な要件を満たさなければならない(土地収用法など)ため、民間の開発会社が用地を買収し、独自の工業団地を開発するのは極めて難しい状況にある。それに対し、州政府開発公社の場合、これらの土地を優先的に買収する権利が与えられることから、国内で稼動する工業団地の大半は、州政府開発公社の管理下にある。企業進出が増加し、工業団地不足が深刻化している一部の地域では、工業団地の用地を獲得するために、一定の優先条件(投資規模など)を満たさない限り、分譲待ちの列に並ばなければならない。州政府および、州政府開発公社は通常、入居申請のあった案件の内容、規模、雇用見込み、地域への

貢献度、環境への影響などを審査のうえ、入居企業を決定するが、割り当て数に対して何倍もの申請が殺到する状況においては、同プロセスのなかで、賄賂などを支払って用地を優先的に提供してもらうという行為が行われる可能性がある⁽¹⁰⁾。

第六に、不十分な知的財産権保護のもとでは、過当競争が価値創造を妨げる可能性があり、これが国際市場でのインド企業の成長力を削ぐ可能性がある。低コストで模倣可能な技術やデザインでは、先進的な企業が開発費を負担して新製品を開発しても、国内の他社に模倣されてしまう。一方、国際市場では中国企業など他国の企業が低価格で質のよい製品をすでに供給しているために競争力をもてない。したがって、知的財産権の保護が不十分なビジネス環境のもとで新しい技術やデザインの開発への努力が低下する可能性もある。今後、知的財産権の保護のいっそうの強化が必要になるかもしれない。

第七に、インドでは、イギリス植民地時代の法制度を受け継ぎ、株主や債権者を保護する仕組みは発達しているが、その実効性は低い（Sarkar and Sarkar [2004]）。このため経営者が企業利益を高めずに、資金提供者を欺くことで私的利益を高める余地がある。また、金融機関の多くは現在でも国有であり、その融資には政治的な裁量が働く場合がある。したがって、十分な経営者の規律づけは働いていない可能性が高い。コーポレートガバナンスの実効性を高めることで、市場の公正な競争がよりいっそう価値生産の生産性を高めることにつながるであろう。

第5節 競争政策⁽¹¹⁾

前節でみた公正な市場競争に関する懸念のうち、第一と第二の懸念は政府の競争政策によってある程度改善されることが期待できるものである。この節ではインド政府の競争政策について概観したい。

インドでは1969年の独占・制限的取引慣行法（Monopolies and Restrictive Trade Practices Act、以下MRTP法と表記）が競争に関し

て議会で制定された最初法律である。MRTP 法の中心な執行主体として Monopolies and Restrictive Trade Practices Commission（以下 MRTPC と記す）が設立された。MRTP 法は、経済力集中の防止、独占の統制、独占的・制限的な取引慣行の禁止、不公正な取引慣行の禁止（84 年修正法以降）を柱としているが、なかでも経済力集中の防止に主眼があった（佐藤 [2007]）。MRTP 法は一定規模以上の企業（MRTP 企業と呼ばれる）に、政府に登録し、設備の拡張や事業の多角化、合併や買収などに関して事前に政府から許可を得ることを義務づけた。当初 1,220 社超の企業が MRTP 企業として登録された。MRTP 法は民間企業をも政府の経済計画に従わせようとする政府の意向を反映したものと考えられる。しかし、MRTPC の権限はもともと弱く、たとえば合併や買収に関して MRTPC が政府に提言を行っても政府はそれに拘束されることはなかった。とくに独占的な取引慣行に対する MRTPC によるコントロールは実質的に有効には機能してこなかった。Kumar [2007] によれば、1970 年 6 月 16 日から 1977 年 12 月 31 日の間に 618 件の申請を政府は受理したが、そのうち MRTPC に諮問されたのはたった 59 件である。一方で、政府は MRTPC に諮問することなく独占的な取引慣行について多くの命令を発している。こうした政治環境のもとで MRTPC の活躍の場は限られていた。政府から許認可を受けた企業しか操業することができない状況のもとで、大企業が政治的な優遇措置を受けたり、資金調達で有利な立場を利用したりするなどして、さらに巨大化する傾向が MRTP 法下でみられた。また公企業は 1991 年の修正まで MRTP 法の対象外であったため、巨大な公企業がいくつかの産業で支配的な地位を占め、競争を妨げていた。

1984 年にサチャール（Sachar）委員会の提言にもとづいて MRTP 法は改正され、いくつかの制限的取引慣行について MRTPC が排除措置をとることが若干容易になったが、独占的な取引慣行について排除措置の決定権限は、サチャール委員会の提言は採用されずに中央政府の手もとに残った。また 84 年の修正法では、虚偽の広告などを含む不公正な取引慣行の禁止についての条項が新たに加えられた。

1991 年の経済自由化への政策の転換にともない、大企業の行動の制限

を大幅に緩和した修正法が制定された。MRTP 企業に設備の拡張、新規投資、合併・買収などについて政府の許可を得ることを義務づけていた条項と企業結合を規制する条項は削除された。また 1991 年の改正によって MRTP 法が公企業にも適用されることになった。この改正によって MRTPC の権限は強化され、独占的な取引慣行について調査や審決を行う権限を与えられた。ただし、救済措置に関しては MRTPC の権限は限定的であった。たとえば、独占的な企業の分割を決定する権限はなく、その権限は政府に残された。

1999 年に召集されたラガバン (Raghavan) 委員会のもとで MRTP 法の根本的な見直しが行われ、自由化された経済にふさわしい新たな競争法の制定が提言された。ラガバン委員会の提言をもとに、2002 年には新たな競争法 (Competition Act, 2002) が制定され、さらに 2007 年には Competition (Amendment) Act, 2007 が議会で承認された。そして、Competition Act の新たな執行主体として Competition Committee of India (CCI) が設立された。

Competition Act は、規模や市場シェアによって競争制限的であると判断する構造規制ではなく、企業の行為によって競争制限的であるかどうかを判断する行為規制の立場をとる。すなわち、企業の優越的な立場そのものが競争を制限するとはみなさずに、優越的な立場の濫用を問題とするアプローチをとる。どのような行為が競争制限的であるかは Competition Act に明示的に定義された。また、Competition Act においては、91 年の MRTP 修正法でいったん削除された企業結合に関する条項が復活したが、制限の対象となる要件は緩く、また CCI への企業結合の通知は義務とはしていない。あくまでも非競争的な効果をもつ場合にのみ企業結合に対して CCI が介入するという姿勢をとっている。なお、不公正な取引慣行については、それまで MRTP 法と消費者保護法 (Consumer Protection Act, 1986) が重複していたが、Competition Act では当該条項は削除され、不公正な取引慣行の禁止に関しては消費者保護法に一本化された。

Competition Act は、自由化された新しい経済に適合することを目的として、先進自由主義経済諸国の競争法を反映した新たな競争法となっている。

るが、どれほどの実効性をもち得るかは予断を許さない。CCIにおけるヒアリングでは、公正な競争を確保するための十分な資金的・人的な資源を政府から獲得できるか依然として不確実であるという懸念も聞かれた。また CCI の重要な人事に関しては政府の事前認可が必要であり、政府は一定の条件のもとで CCI のメンバーを解雇することも可能である。そのため、CCI の独立性がどこまで保てるかは定かではない。一方で、経済団体では CCI が他の政府機関と同様に企業活動に過剰な介入をする可能性を懸念する声も聞かれた。実質的に CCI が機能するのはこれからであり、その果たす役割がどれほどのものとなるかは、今後の CCI の動きを見守っていかなければならない。

展望

本章ではインド国内市場における競争の状況を概観してきた。若干の懸念も残っているが、インド国内の多くの市場でおおむね公正な競争が行われていることが、本稿での考察によって示唆されている。本章では 1991 年の経済自由化以降に国内市場で競争が激化していることを示すいくつかのデータを示した。また、インド経済において、競争の激化が企業や産業のパフォーマンスにプラスの影響をもたらしていることを示すいくつかの実証研究も紹介した。多くの市場で公正な競争が行われていることは今後のインド経済の成長にとって好ましいことである。新しい競争法は MRTP 法に比べ競争促進的であり、その執行主体である CCI は MRTPC に比べれば権限や独立性が高まっている。このような観点からみる限りにおいては、インドの国内市場では今後も公正な市場競争が企業間の競争の主たる様式であり続け、その結果インドの企業セクターはさらに成長を遂げ、インド経済全体の成長に寄与していくであろうことが予測される。

〔注〕

- (1) 第 1 節の内容は、伊藤・絵所 [1995]、内川 [2006]、小島 [1993]、山崎 [1997]、Balasubramanyam [1984]、Dhingra [2001] などを参照して書かれている。より詳

細な情報を知りたい方はこれらの文献を読んでいただきたい。

- (2) 有効保護率とは関税だけでなく、数量制限その他の輸入制限措置によって当該国内製品が保護されている程度を示す指標である。
- (3) Import Coverage Ratio は当該カテゴリーの製品の全輸入額のうち、数量制限などの非関税障壁によって輸入が制限されている製品の輸入額の割合を示している。
- (4) 輸入浸透度は当該製品の国内市場での総売上額に対する輸入額の割合を示す。
- (5) 詳細は佐藤 [2002] を参照のこと。
- (6) Goldar [1986a, 1986b] は、規制緩和以前に輸入代替の程度が高いと生産性の成長率が低いことを示している。
- (7) 企業データは Center for Monitoring Indian Economy の PROWESS を用いた。
- (8) X 非効率とは、非競争的な市場に属する企業において、経営者の怠惰や従業員のモラルハザードなどによって発生する非効率性のことをいう。
- (9) ただし、国内企業の販売シェアのみにもとづいて計算しているので、輸入品は含まれていない。
- (10) 本件についての貴重な情報は、JETRO ニューデリー事務所の伊藤博敏氏からいただいた。ここで謝意を表したい。
- (11) 本節の記述は、Chakravarthy [2005a, 2005b], Kumar [2007], Dhall [2007], 佐藤 [2007] などを参照している。より詳細な情報を必要とする方は、Kumar や Dhall を参照のこと。

〔参考文献〕

< 日本語文献 >

- 伊藤正二・絵所秀紀 [1995] 『立ち上がるインド経済』日本経済新聞社。
- 内川秀二 [2006] 「総論—経済改革後のインド経済」(内川秀二編『躍動するインド経済』アジア経済研究所)。
- 太田仁志 [2006] 「インドの労働経済と労働改革のダイナミズム」(内川秀二編『躍動するインド経済』アジア経済研究所)。
- 小島眞 [1993] 『現代インド経済分析』勁草書房。
- 佐藤隆広 [2002] 『経済開発論』世界思想社。
- 佐藤創 [2007] 「インド競争法制度の歴史と現状について」(『公正取引』678号(4月号))。
- 山崎恭平 [1997] 『インド経済入門』日本評論社。

< 英語文献 >

- Agarwal, M. [2005] “Mergers and Acquisitions in India: Implications for Competition,” in P. S. Mehta ed. *Towards A Functional Competition Policy For India*, Academic Foundation, New Delhi.
- Ahluwalia, I. J. [1991] *Productivity and Growth in Indian Manufacturing*. Oxford University Press, Delhi.
- Balakrishnan, P., and K. Pushpangadan [1994] “Total Factor Productivity Growth in Manufacturing Industry: A Fresh Look,” *Economic and Political Weekly*, June 30.
- Balakrishnan, P., Pushpangadan, K. and M.S. Basu [2000] “Trade liberalization and

- productivity growth in manufacturing: evidence from firm-level panel data," *Economic and Political Weekly*, October 7, pp.3679-3682.
- Balasubramanyam, V. N. [1984] *The Economy of India*, George Weidenfeld & Nicolson Ltd., London. (邦訳 古賀正則 監訳「インド経済概論」1988年 東京大学出版会)
- Banga, R. [2003] "Differential Impact of Japanese and U.S. Foreign Direct Investments of Productivity Growth: A Firm Level Analysis," *Indian Council for Research on International Economic Relations Working Paper No. 112*.
- Center for Monitoring Indian Economy. *Industry, Market Size and Shares*, Annual Publications.
- Chakravarthy, S. [2005a] "Evolution of Competition Policy and Law in India," in P. S. Mehta ed. *Towards A Functional Competition Policy For India*, Academic Foundation, New Delhi.
- [2005b] "Competition Act, 2002: The Approach," in P. S. Mehta ed. *Towards A Functional Competition Policy For India*, Academic Foundation, New Delhi.
- Chand, S. and K. Sen [2002] "Trade liberalization and productivity growth: evidence from Indian manufacturing," *Review of Development Economics*, 6, pp.120-132.
- Chhibber, P.K. and S.K. Majumdar [1999] "Foreign ownership and profitability: property rights, control and the performance of firms in Indian industry," *The Journal of Law and Economics*, 42, pp.209-238.
- Das, D.K. [2003a] "Quantifying Trade Barriers: Has Protection Declined Substantially in Indian Manufacturing?" *Working Paper No. 105, Indian Council of Research on International Economic Relations*.
- [2003b] "Manufacturing productivity under varying trade regimes: India in the 1980s and 1990s," *Working Paper No. 107, Indian Council of Research on International Economic Relations*.
- Datt, D. and K. P. M. Sundharam [2004] *Indian Economy*, Fiftieth Edition. S. Chand & Company Ltd., New Delhi.
- Dhall, V. [2007] "The Indian Competition Act, 2002," in: V. Dhall ed. *Competition Law Today*. Oxford University Press, New Delhi.
- Dhingra, I. C. [2001] *The Indian Economy*, Fifteenth Edition. Sultan Chand & Sons, New Delhi.
- Goldar, B. [1986a] *Productivity Growth in Indian Industry*, Allied Publishers Private Limited, New Delhi.
- [1986b] "Import substitution, industrial concentration and productivity growth in Indian manufacturing," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 48, pp.143-164.
- [2004] "Productivity trends in Indian manufacturing in the pre- and post-reform periods," *Economic and Political Weekly*, Nov.20, pp.5033-5043.
- Goldar, B., V.S. Renganathan, and R. Banga [2004] "Ownership and efficiency in engineering firms in India, 1990-91 to 1999-2000," *Economic and Political*

Weekly, Jan. 31, 2004, pp.441-447.

- Kato, A. [2005] "Product Market Competition and Productivity in Indian Manufacturing Industry," *Institute of Economic Growth Working Paper Series* No. E/263/2005.
- Krishna, P. and D. Mitra. [1998] "Trade liberalization, market discipline and productivity growth: new evidence from India," *Journal of Development Economics*, 56, pp.447-462.
- Kumar, A. [2007] "The Evolution of Competition Law in India," in: V. Dhall ed. *Competition Law Today*. Oxford University Press, New Delhi.
- Ramaswamy, K. and M. Li [2001] "Foreign Investors, Foreign Directors and Corporate Diversifications: An Empirical Examination of Large Manufacturing Companies in India," *Asia Pacific Journal of Management*, vol.18, pp.207-222.
- Sarkar, J. and S. Sarkar [2000] "Large shareholder activism in corporate governance in developing countries: evidence from India," *International Review of Finance*, 1, pp.161-194.
- [2004] "Corporate governance reforms and corporate sector development in India," in: R. Darryl and S. Mukherjee (eds) *Corporate Governance, Economic reforms and Development: The Indian Experience*, (New Delhi: Oxford University Press), pp.166-203.
- Srivastava, V. [2000] *The impact of India's economic reforms on industrial productivity, efficiency and competitiveness: a panel study of Indian companies 1980-1997*. National Council of Applied Economic Research.
- Topalova, P. [2004] "Trade liberalization and firm productivity: the case of India," Yale University, available at: www.econ.yale.edu/seminars/NEUDC03/topaloval.pdf.

< インド政府刊行物 >

Government of India, Central Statistical Office, *National Accounts Statistics*. Annual Publications.

< インド政府ウェブサイト >

Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Commerce & Industry, Government of India, (http://dipp.nic.in/fdi_statistics/India_yearwise.pdf 2007年12月22日アクセス。)